Su Estudio Web Inteligente 2.0!



20 Tips para Arquitectos 2.0

Aumente sus Encargos Profesionales Ofreciendo sus Servicios en Internet

Matias Baixauli
Director de QualitARQ.com

BEST SELLER



1 ¿Por Qué Debo Tener Mi Propio Dominio?

Si tienes un negocio o pretendes tener una web seria, un dominio propio te proporcionará credibilidad y un sentido de estabilidad. Las páginas gratuitas, del tipo www.paginawebgratis.com/miespacioweb/pagina.html pueden estar bien si no vas en serio, pero para hacer una web importante o un negocio es muy conveniente utilizar un nombre de dominio propio.

Si eliges un nombre de dominio que refleje bien los objetivos de tu página y que además sea fácil, tus visitantes lo recordarán más fácilmente y podrán regresar a ti con mayor probabilidad si necesitan lo que tu ofreces.

Si cambias de servicio de alojamiento web para tu página no tendrás que modificar nada del **código** de tu web. La mayoría de los dominios gratuitos los ofrecen las empresas que brindan espacio web gratuito, por lo que si pasado un tiempo no estás contento con ese hosting, al cambiar a otra empresa tendrás que cambiar de dirección web. Esto es muy malo para el posicionamiento en buscadores, pues supone empezar de nuevo en la promoción del dominio, empezar a subir posiciones otra vez, conseguir enlaces, etc.



Si tienes contratado un servicio de alojamiento web para tu página, el nombre de dominio parece el siguiente paso. Piénsalo, sabes la importancia de tener un buen hosting; no hay publicidad que tu no hayas contratado, no salen popups molestos, es rápido de cargar y falla lo menos posible. Todo eso mejora la experiencia del usuario, te da credibilidad y cierta seguridad. Un nombre de dominio refuerza esa credibilidad de los usuarios en lo que ofreces.



2 ¿Por qué Tengo que Tener mi Propio Blog?



Porque aquellos que tienen un Blog tienen mucha divulgación; lo que significa que puede tener un potencial de miles de lectores cada día.

¿Puede usted imaginarse teniendo cientos de miles de personas que estén mirando su nombre comercial cada día? Parece bastante increíble, ¿no le parece? De todos modos, eso es exactamente lo que podría pasar si usted crea y mantiene un blog de éxito y con contenidos interesantes. Y eso es bastante fácil de hacer realmente.

Entonces…
¿qué debe hacer exactamente para tener un blog que lo ayude en sus negocios online?

Usted puede usarlo de una gran variedad de maneras:

USTED PUEDE:

- Usar el blog para discutir cosas relacionadas con el área de acción de su negocio. Por ejemplo, si su negocio proporciona informes sobre paisajismo, usted podría discutir todo lo relacionado con ese tema; así, los clientes potenciales se darán cuenta de que usted es un "gurú" en lo que se refiere a informes sobre paisajismo.
- Permita a sus empleados tener sus propios blogs para hablar sobre su producto o servicio. Cuanta más activa sea la referencia de sus blogs más notoriedad conseguirá.



- Use su blog comercial para mantener a sus clientes al día sobre los nuevos productos o servicios disponibles.
- Publique las noticias referidas a su negocio, así como los rumores que comiencen a circular sobre los acontecimientos interesantes y novedosos de su negocio online.
- Responda a todos sus potenciales clientes lo que quieran saber en referencia a sus productos y / o servicios. Por ejemplo, usted podría publicar características de un nuevo producto, ofreciendo los detalles. Entonces sus clientes actuales así como los clientes potenciales, podrán dar su opinión sobre él.
- Promocione en su blog su negocio online, haciendo los anuncios del blog con la información sobre sus ofertas comerciales.
- Instale Adsense en su blog y obtenga un ingreso extra por los anuncios que hayan cliqueado, mientras ayuda a que su negocio sea más rentable.

Hay muchas más posibilidades para que usted pueda usar un Blog y ayudar a crecer a su negocio, muchas más de las que se han visto aquí.

El Blog que organice en su sitio (usando un programa como WordPress) puede ayudar a que su sitio logre un mejor posicionamiento en los motores de búsqueda.



Esto es porque los blogs son un sistema de búsqueda amigable y Google los reconoce poniéndolos en sus listas después de solo unos días. Eso es muy importante, considerando que para que los sitios Web regulares aparezcan en los motores de búsqueda les cuesta semanas.

En nuestro curso Arquitectos 2.0 dedicamos toda una semana a la creación de Blogs con más profundidad. También puedes solicitar el Video el Audio y el PDF del Webinar **“Crear Mi Propio Blog”** (19-01-2011) si eres suscriptor de nuestro Boletin-e Arquitectos 2.0 y otras muchas más ventajas.



3 ¿Cómo Consigo Recoger Contactos de los Visitantes a Mi Página Web?

Teniendo en cuenta que **el 98%** de visitantes **nunca vuelve** a tu página. Si somos capaces de **capturar su Correo-e** y establecer una **relación** con nuestros **futuros clientes**, habremos dado un gran paso.



Uná Página de Captura (Opt-in) te permite como su nombre indica **Capturar** el **Correo-e** y el **Nombre** de tu Visitante convirtiéndolo en suscriptor de tu Blog o Boletín-e ofreciéndole a cambio un producto o servicio gratuito de alta calidad y valor para tu suscriptor. A este **REGALO** le llamamos en eMarketing: **SOBORNO ÉTICO**.

Cuando tu **construyes una lista** con todas las personas que han venido a visitar nuestro sitio... podrás **mantenerte en contacto** con ellas enviándoles emails o material que pueda servirles. Esto lo haces a través de un **auto-respondedor**. De esta manera, muy posiblemente aumentarás la probabilidad de que compren tu producto o servicio en un futuro.

La manera más fácil de entender esto es con un ejemplo práctico, ninguna mujer aceptaría la propuesta de matrimonio de un hombre que no conoce. Necesitará de un proceso para conocer bien al hombre antes de darle el Sí.

Igualmente ocurre con los **Procesos de Venta Online**, tus suscriptores querrán **Conocerte Antes de Comprarte**. Los procesos de venta por Internet son muy diferentes a los procesos de venta off-line.

Muchas personas cometen el error de creer que el proceso de ventas online/offline es exactamente el mismo, con la diferencia de que el Vendedor es reemplazado por la **Carta de Ventas**.

¡Ese no es el caso! **Las Ventas Online** son un proceso en que **las personas te compran una vez te conocen** y se han hecho tus amigos; **NO ANTES**.





4 ¿Cómo se Establece en Internet la Relación Entre Arquitecto y Cliente?



Existen diferentes medios para establecer la relación entre el Arquitecto y el Cliente en Internet:

- En las Relaciones Virtuales el **correo-e** es la forma predominante comunicación entre ambos. Repasemos cómo un **VISITANTE** a nuestra Página Web se **convierte** en **CLIENTE**.

  - Primero convertimos al **VISTITANTE** en **SUSCRIPTOR**, mediante la **página de captura** y un **Soborno Ético Irresistible**. Si ese soborno ético es además un producto que **Eduque, Inspire y Motive** a su **SUSCRIPTOR**, logrará una Lista Generadora de Ingresos. Si a eso le sumamos unas Fuentes de Tráfico Calificado lo que obtenemos es una **LISTA DE INMENSA CALIDAD**.
  - Después se establece una **Relación de Confianza** a través del **AUTORESPONDEDOR**, donde hemos programado una serie de mensajes, donde demostramos a nuestro suscriptor, que realmente estamos ahí para ayudarles a solventar sus problemas, que somos expertos y tenemos esa solución REAL a sus problemas. Esta imagen se puede afianzar también mediante un boletin electrónico de noticias, mediante un mini-curso en videos, un audiolibro, etc.
  - Una vez esta **confianza** se ha ganado es cuando pasamos a ofrecer nuestros **PRODUCTOS / SERVICIOS**, mediante un **carta o página de ventas**, **convirtiéndolo** así de **SUSCRIPTOR** en



CLIENTE, eso si ofreciendo un PRODUCTO/SERVICIO de **altísima CALIDAD** y con nuestra garantía personal de que si no le satisface plenamente le devolveremos su dinero sin ningún tipo de explicaciones.

- Por último **convertimos** al **CLIENTE ocasional** en **CLIENTE perpetuo**. De manera que compre casi impulsivamente e irracionalmente nuestros **PRODUCTOS / SERVICIOS**.

- Para los **Profesionales**, como los Arquitectos, que están enfocados sobre todo en los **Servicios**, existen **Sistemas de Consultoría Profesional Online** mediante tickets de Correo-e, de tal forma que el cliente compra horas de consultoría profesional mediante una aplicación de compras online y un sistema de pagos seguro, como por ejemplo PayPal. En **QualitARQ.com** ofrecemos a nuestros alumnos y clientes Consultoría Profesional y Soporte Técnico mediante nuestro Sistema QualitARQ Support:
  - Los clientes compran tickets de consultoría profesional de 2, 4 o 10H(+2gratis), en nuestra tienda online: QualitARQShop. A partir de ese momento el cliente dispone de una página de acceso para gestionar sus consultas a cualquiera de nuestros profesionales expertos.
  - El ticket llegará al experto en cuestión, que resolverá las cuestiones del cliente en un tiempo determinado, que posteriormente introducirá por minutos en el sistema de gestión de tickets, desde la pantalla de su ordenador conectado a internet.
  - Por lo que tanto cliente como el profesional pueden consultar/atender dudas o consultas profesionales desde cualquier parte del mundo que tenga conexión a internet y un terminal desde donde realizarlas.
  - El profesional puede tener un seguimiento desde la pantalla de su ordenador con InstAlert sin estar conectado a la aplicación y puede recibir sus alertas mediante SMS en tu smartphone así como gestionar los tickets de consultoría desde el propio teléfono móvil, ya sea un Blacberry, iPhone o Android.
- Una forma de tener una comunicación más directa y en vivo con nuestros Clientes es un **Sistema de Conferencias Online**, que



soporte Audio, Video y con Posibilidad de realizar demostraciones en vivo de nuestro producto o servicio.

- Por último podemos ofrecer a nuestros clientes aplicaciones online que administren nuestros Servicios de Gestión de Proyectos mediante una Oficina Virtual Online.

5 ¿Cómo Puedo Promocionar Mis Servicios en Internet?



Mediante campañas de eMarketing. El **e-Marketing** es la utilización de Internet para el Marketing Directo con el fin de entrar en contacto con los visitantes a tu página, Convertirlos primero en Suscriptores(Potenciales Clientes), más adelante Convertirlos en Clientes y finalmente Fidelizarlos.

El **e-Marketing** es una Opción muy Utilizada por las Empresas para Promocionar y Difundir sus Productos y Servicios. El Motivo es el **Bajo Coste** y la Obtención de las Preferencias de sus Clientes, de esta Forma Pueden producir Productos y Servicios que Realmente Cubran y Solucionen las Necesidades y los Problemas de sus Clientes, teniendo el Éxito Asegurado, Aumentando sus Ventas, sus Beneficios y la Satisfacción de Sus Clientes.

Una buena forma de tener una posición relevante y destacada es tener una reputación online y para ello nada mejor que escribir en tu Blog, de aquellos temas de Arquitectura que te apasionen y que te pongan ante tus lectores como un experto reconocido en cualquier disciplina de la Arquitectura. Recuerda en enfocar siempre tus artículos en resolver



problemas reales que la gente que está interesada sobre el tema del que hablas. *"Conviertete en un suministrador de soluciones a los problemas más comunes que nada más tu puedes resolver y los encargos fluirán hacia ti sin trucos ni magia"*.

La distribución de un **Boletin-e de suscripción voluntaria**, también es una buena forma de promocionarse y de tener una reputación online destacada y reconocida. Recuerda el confeccionar artículos de gran calidad y que tocan la fibra sensible de tu público objetivo. De forma que vean claramente que TU eres su arquitecto a la hora de realizar su próximo encargo.

¿Por qué un boletín electrónico? Porque es un medio de comunicación al cual la gente se suscribe porque tiene un interés en lo que yo estoy ofreciendo en mis publicaciones.

¿Por qué deben ser de suscripción voluntaria? A diferencia de muchas personas, es como hablar del spam. Si yo añado personas a mi lista que no estén interesadas, no estoy haciendo nada. Estoy tratando de venderle a todo el mundo y voy a terminar vendiéndole a nadie.

Los boletines electrónicos y las comunicaciones constantes y periódicas, le permiten a usted generar confianza dentro de su propio mercado natural. Una vez que usted tiene esta confianza y esa credibilidad, la gente les va a comprar.

Otra forma de promocionarse es mediante la realización de Seminarios Online (Webinarios), ya sean Gratuitos o de Pago dirigidos a tus suscriptores, que ya son publico calificado, ya que aceptaron en su día suscribirse a cambio de algún informe, servicio, video, etc que recibió gratuitamente al dar su nombre y correo-e. Puedes ver las ventajas te proporcionan los Webinarios en la página de QualitARQ Webinar donde puedes además ver los Seminarios que hay programados y además suscribirte a cualquiera de ellos.

Por último lo que más auge está cogiendo en los últimos tiempos es la de utilizar el **Marketing con Videos y Redes Sociales** para posicionarse como



un experto online, de manera que con las estrategias adecuadas puedes puedes posicionarte en las primeras posiciones de Google por las palabras claves que estes promocionando. QualitARQ.com dispone de un Servicio de Posicionamiento Web de Marketing con Videos y Redes Sociales.

6 ¿Qué Estrategia es Mejor a la Hora de Ofrecer Mis Servicios en Internet: de Todo Tipo sin Mucha Especialidad o por el Contrario Ofrecer Servicios Especializados?

Primero que nada y sobre todo, lo que debe existir es LA PASION por el tipo de emprendimiento online. Si a esa PASION le sumamos el TALENTO natural y la constancia el resultado es un emprendimiento o negocio online de ÉXITO.

Una vez dicho esto quisiera ir directo a la respuesta con frases conocidas o que quizás nos suenen cuando las leemos… “Quien trata de vender a todo el mundo, consigue vender a nadie” otra del mismo estilo más castiza: “Quien mucho abarca poco aprieta”.

Por tanto debemos apostar claramente por la especialización por muchos y varios motivos:

1. Tendremos menor competencia en el nicho de mercado que nos especialicemos que si atacamos un mercado mucho más generalista.
2. Como consecuencia será más fácil posicionarnos rápidamente si adoptamos las estrategias de eMarketing oportunas.

A la hora de elegir un nicho de mercado donde ofrecer mis servicios espacializados las claves más importantes son:

1. Debe estar **compuesto por personas irracionalmente apasionadas**, eso significa que esas personas estarán dispuestas a comprar, a invertir de una manera prácticamente irracional.



2. **Debe ser numeroso.** Esto es bastante obvio. Si en un nicho no hay el suficiente número de personas, muy probablemente no va a ayudarte a tener un negocio con beneficios.
3. **Deben ser fácilmente alcanzables.** La razón de esto es porque si no puedes contactar con estas personas de alguna manera para mostrarle tu solución a los problemas, lógicamente no se enteraran de las posibilidades que puedes presentarles. Debes hacerte estás preguntas:
    a. ¿Tienen las personas de tu nicho acceso a internet?
    b. ¿puedes encontrarlos en foros específicos?
    c. ¿Hay algún boletín electrónico donde muchos de ellos se suscriben?
    d. ¿Hay alguna manera de llegar a ellos fuera de línea?
4. **Deben tener capacidad adquisitiva.** No importa qué bueno sea tu producto o servicio si tu mercado no tiene dinero, no podrás venderles. Las personas de tu nicho ¿tienen dinero?
5. **Afinidad.** ¿realmente conoces a tus posibles compradores? ¿sabes cuáles son sus deseos, preocupaciones..?¿sabes qué dolores tienen? ¿sabes hablar en su misma lengua emocional?
6. **Continuidad en el tiempo.** Este realmente no es un requisito indispensable, pero te servirá de mucha ayuda si quieres crear un producto y continuar vendiéndolo sin limitaciones de tiempo. Hazte las siguientes preguntas:
    a. ¿tu mercado es pasajero o continuará existiendo?

Los nichos que proveen de ganancias consistentes comienzan con necesidades emocionales que sirven de inspiración para fantásticos servicios que las solucionen.

Estas son las tres preguntas que te recomiendo hacerte una vez creas haber descubierto tu nicho:

a. ¿Mi cliente potencial está experimentando, dolor, una necesidad o una pasión irracional?



b. ¿Está buscando soluciones de manera activa?
c. ¿Tiene muchas opciones frente a él/ella, o no tiene o percibe alguna?

Ahora que has comprendido lo que significa un nicho y la importancia de descubrir el nicho al que dedicarás tus esfuerzos, podrás comprender mejor el significado que le doy yo al marketing, como el emprendimiento de un servicio para resolver las necesidades y problemas de otros.

Si mantienes en mente esta definición y la aplicas en tu negocio muy seguramente tendrás el éxito online.



Si no Tengo Oficina Física... ¿Dónde Puedo Tener Mi Información, Cómo Puedo Relacionarme con mi Equipo de Trabajo y Cómo me Relaciono con Mis Clientes?

Lógicamente su Estudio de Arquitectura o Negocio Online tiene una dirección virtual, la que le proporciona su nombre de dominio: http://www.miestudioonline.com . Lo que no excluye que tenga una oficina física. Pero esta no tiene por qué ser un Estudio o Taller de Arquitectura al uso con sus instalaciones físicas, despachos, sala de espera, sala de diseño, etc. Todos estamos padeciendo los efectos de esta crisis tan profunda que nos ha dejado sin trabajo y sin encargos y tenemos que recurrir a otras formas de trabajar que no me impidan el desarrollo natural de mi trabajo diario con mis clientes y con mis colaboradores.



Por tanto, podemos obtener unos ahorros importantes si nos quitamos gastos fijos como puede ser el alquiler de unas oficinas amplias, el gasto de la luz, seguro oficina, etc. Podemos optar por el **estilo de vida internet**. Es decir, puedo optar por tener una oficina o despacho en una habitación de mi casa y trabajar



desde la comodidad que me da el hogar, con un PC o portátil con cámara web y micrófono y listo. Ahora mismo, todos me estareis preguntando y dónde recibo a mis clientes, la oficina física es un punto fuerte para que finalmente decidan que soy “alguien” de prestigio. Yo les digo: pueden tener su dirección virtual en un centro de negocios, donde si tienen que atender a un cliente de forma física, lo podrán recibir en una sala de reuniones, ofrecerle un café y unas pastas mientras espera que le atiendan y además atenderán las llamadas en su nombre e incluso se las reenviaran al móvil o fijo que usted les haya indicado por el módico precio de 100-150€ al mes.

Pero todo esto excepto lo de tomar café lo podemos hacer hoy virtualmente. Las nuevas generaciones de clientes que se están formando, están viviendo como algo natural las redes sociales, el chat, las videoconferencias, etc. En resumen lo que se ha venido en llamar la Web 2.0. Por tanto, cada vez más la gente tiene asumido que las reuniones virtuales de negocios como algo natural, que incluso aporta grandes ventajas para usted y sus clientes, ya que simplemente necesitan tener una conexión a internet y un dispositivo móvil para poderse conectar. Por tanto usted puede estar de vacaciones en la nieve con su familia y atender a un cliente en una videoconferencia IP donde su cliente puede estar en cualquier parte del mundo.

También puede hacerle la presentación de sus proyectos mediante un PowerPoint previamente grabado en video o mediante una sala de reuniones virtual. Donde usted estará manejando su PC mostrándoles los detalles al cliente directamente desde las propias aplicaciones.

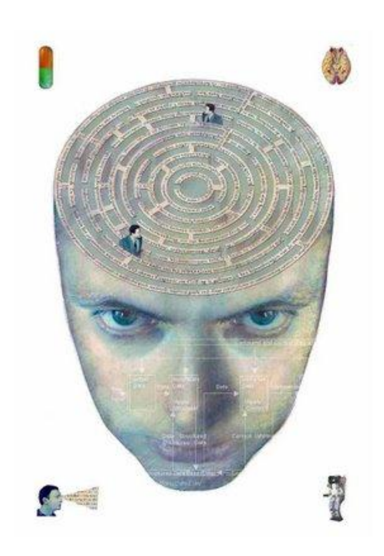
También puede tener un sistema de **Oficina Virtual Online**. Donde su cliente mediante un nombre de usuario y contraseña pueda acceder a su **Area Privada de Cliente**, donde usted tiene preparada y actualizada al minuto toda la información relevante de sus proyectos. El cliente puede solicitarle consultas mediante un sistema automatizado de correo-e, donde le indica la prioridad de sus consultas y únicamente se producen las reuniones fisicas estrictamente necesarias, como las de visita a obra por ejemplo.



Con respecto a sus colaboradores más inmediatos pasa exactamente lo mismo. Si dispone de un sistema de Gestión de Proyectos u Oficina Virtual Online, puede dar acceso a sus colaboradores más inmediatos para llevar la planificación de los proyectos, las tareas, los hitos y el control suficiente de las horas de trabajo que realizan para usted. Solo tiene que tomar ACCION y decidirse a dar el gran paso a la reconversión del modo de trabajo de un Arquitecto 2.0. En Nuestro Curso Arquitectos 2.0 tenemos un módulo completo de 1 semana de duración sobre la **Gestión De Proyectos 2.0**

8 ¿Cómo Hacer Llegar a mis Posibles Clientes Mis Conocimientos y la Documentación de la que Dispongo?

En un primero momento el **VISITANTE** a nuestra página o sitio web lo convertimos en **SUSCRIPTOR** de nuestro Blog o Boletín-e dándole un servicio gratuito, un informe gratis, una consultoría personal gratuita. Todo ello a cambio de su correo-e y su nombre.



Desde ese mismo instante que se produce la *"conversión"* de **VISITANTE** en **SUSCRIPTOR** empieza un establecimiento de relaciones periódicas a través de un sistema automatizado de correos-e al que llamamos **AUTORESPONDEDOR** con el que intentamos que el **cliente potencial** tome confianza con nosotros a través de todo el valor añadido gratuito que le estamos proporcionando, sin coste alguno por su parte.

A través de herramientas de encuestas, le preguntaremos directamente a nuestros suscriptores aquellos problemas que tienen, donde les duele, para poder hacer un producto o servicio que resuelva realmente estos problemas. De manera que una vez establecida la relación continuada y llegados al punto de que nos hemos hecho reconocer como expertos con



contenidos de calidad, les proponemos la venta de nuestro producto o servicio, que previamente hemos confeccionado teniendo en cuenta sus preocupaciones, ya que les hemos preguntado directamente.

Claro esta, que no tiene que ser todo automático, no estaría de más el que atienda personalmente alguna de sus consultas, les escriba una carta a su dirección de correo, debe de realizar un proceso de AUTOHUMANIZACION, donde sus clientes potenciales sientan que usted es una persona real, que esta al lado de ellos para ayudarles a resolver sus problemas.

Una vez el **cliente potencial** se convierte en **CLIENTE**, porque ya nos compra un producto o servicio, usted puede llevar una relación más estrecha con él a través de un sistema de Oficina Virtual Online, donde puede tener un área reservada para cada cliente donde tenga toda la información al minuto que tenga que ver con sus proyectos y donde pueda consultarle mediante **tickets de correo-e** las dudas o problemas que considere oportunos. Usted y su equipo de colaboradores pueden contestar a su cliente según la prioridad que su cliente haya seleccionado: muy alta, alta, media, normal o baja. De modo que incluso puede tener un contrato de nivel de servicios de consultoria con sus clientes de modo que conteste no más tarde que un numero determinado de horas que se hayan establecido según el nivel de prioridad.

También puede establecer **reuniones virtuales** programadas previamente con su cliente dedicándole una hora a la semana para atender todos los asuntos que tengan pendientes cara a cara, realizar presentaciones de nuevos proyectos, etc., con un sistema de reuniones o conferencias virtuales, bien a través de videoconferencias o bien a través de salas virtuales de reunión, donde usted y su equipo atienden todas las aclaraciones o peticiones de su cliente asesorándole de las mejores soluciones. Claro esta que, la virtualidad lleva aparejada la ubicuidad, ya que cada uno de los participantes puede estar en un lugar distinto del mundo, siempre que tenga un equipo PC con micrófono y cámara web, además de conexión a Internet.



Finalmente puede tener reuniones en un mismo espacio físico con sus clientes, en su oficina alquilada por horas de un Centro de Negocios de prestigio, con el consiguiente ahorro que ello le supone.

Como ha podido comprobrar su cliente estará atendido en todo momento, con la máxima calidad y control de seguimiento con el sistema de atención automatizado que le supone el tener una Oficina Virtual Online. Esto **le diferenciará** con respecto a su competencia inmediata y **aumentará el valor** percibido por sus servicios junto con el nivel de satisfacción de sus clientes.



¿Qué Herramientas Necesito para Disponer de una Oficina Virtual de Mi Estudio de Arquitectura y Para Trabajar en Equipo por Internet?



Vamos a realizar un repaso a las herramientas que usted necesita para tener una Oficina Virtual. Muchas de ellas son gratuitas otras son de pago. Usted necesitará:

- Tener su propio nombre de dominio registrado (7-15€ al año de coste) dependiendo del tipo de dominio (.es, .com, .net, .info, .tv, etc.) aunque personalmente le recomiendo el .com.
- Tener su propio hospedaje web (Hosting) con la sufiente capacidad y herramientas para tener, su propia página, su blog, etc. (90 a 150€ al año de coste)
- Página de captura (Opt-in) (desde 97€)
- Autorespondedor, le recomendamos MailChimp, es de suscripción gratuita para los mil primeros contactos y podrá enviar hasta 6000



correos al mes. Superados estos niveles, el coste es escalonado empezando desde 50$ al mes.

- Diseño de la página web, blog, etc (desde 599€ hasta lo que desee gastar, también puede realizarla usted mismo si dispone de suficientes conocimientos). Le aconsejamos un sistema de gestión de contenidos (CMS como Joomla y Wordpress) son gratuitos, fáciles de mantener y puede introducir nuevos contenidos y actualizarlos, por sí mismo sin necesidad de muchos conocimientos previos, solamente saber manejar un procesador de textos.
- **Sistema de videoconferencia** como los ofrecidos por Google Talk, Skype, etc. Son servicios gratuitos para llamadas realizadas a Internet y tienen unos costes muy bajos para llamadas a fijos y moviles de cualquier pais. Existen planes mensuales que le permitirán tener acotados sus gastos mensuales.
- **Sala de reuniones virtual**, existen soluciones desde 30€ al mes de diversas marcas de reconocido prestigio y calidad.
- Sistema de gestión de consultoría online mediante tickets de correo electrónico. Aquí existen diversos tipos de soluciones que pasan bien por comprar el software e instalarlo en su propio servidor de internet (desde unos 599€) o bien podemos contratar un servicio mensual de alquiler de la aplicación desde unos 90€ al mes. También existen aplicaciones gratuitas o integrables en sus gestores CMS con muy poco dinero por su parte. Todo depende de las necesidades que quiera cubrir.
- Sistema de **Gestión y Administración de Proyectos**, lo que hemos venido llamando Oficina Virtual Online. Existen soluciones sin coste alguno por su parte, como Projectfork (la cual le recomiendo personalmente). Otra herramienta que recomiendo que no supone coste alguno y que recomiendo es KMProject (únicamente supone un coste de consultoría e instalación y posterior mantenimiento, por unos 3000€ aproximadamente). Finalmente existen herramientas más sofisticadas como GestProject o MyOffice que ya suponen un coste mucho más elevado, pues necesitan licencias separadas por cada usuario concurrente que tenga (desde unos 6000€ aproximadamente).



Mi consejo personal es que si ha decidido meterse en harina se deje aconsejar por un profesional, que haga un estudio pormenorizado de sus necesidades actuales y futuras, para que le haga un plan de integración paso a paso de todos estas herramientas, de modo que no se encuentre obstáculos insalvables o con costes excesivos por haber querido ahorrar en un primer momento. Por mi parte y por ser suscriptor de nuestro le ofrezco una hora consultoría personal totamente gratuita y sin coste para usted. Si aún no es suscriptor nuestro puede acceder a nuestra suscripción en http://www.arquitectos20.com, que es totalmente gratuita, únicamente tiene que dar su nombre y su correo-e.

10 ¿Cómo Establecer Distintos Niveles de Acceso y Seguridad a mi Oficina Virtual para Administrar el Equipo de Trabajo y para Atender a Mis Clientes?

A la hora de elegir un Sistema de Gestión y Administración de Proyectos. Deberá tener en cuenta de que disponga de distintos tipos de acceso y niveles de seguridad para que puedan acceder tanto sus clientes como su equipo de colaboradores.

Nosotros personalmente apoyamos **Joomla!**, un sistema de gestión de contenidos (CMS) de diseño web moderno, claro y sencillo. Podrán modificar ustedes mismos los contenidos fácilmente. Adaptado para posicionamiento en buscadores (SEO). Con todas las funcionalidades que necesiten, más de **4.500 extensiones** disponibles y que permite distintos niveles de acceso tanto desde el Frontend público (la propia página web) hasta desde el Backend de administración del servidor, teniendo tres niveles distintos de accesos para cada uno de ellos.

Debera tener claro, quien tiene acceso a su información y con qué privilegios. Esto se hace a través de Políticas de Seguridad de Grupos de Usuarios, de manera que vamos definiendo unos patrones comunes de nivel de acceso para cada grupo de usuarios: invitados, registrados, clientes, colaboradores, administrador, superadministrador,etc.



Además deberá de tener su propia política de copias de seguridad tanto en el servidor como físicas de modo que, independientemente de quién le este proporcionando un servcio por internet tenga sus propias medidas adoptadas, usted tenga las suyas propias.

11 ¿Qué es un Arquitecto 2.0?

Un Arquitecto 2.0 se caracteriza por la ubicuidad que le da Internet. Es decir tiene abierto su negocio las 24 Horas del día los 365 días al año, a través de su **Oficina Virtual Online**.



Pero no se asuste, no quiere decir que usted va a estar todo el tiempo pendiente de su ordenador, nada más lejos de la realidad. La **Oficina Virtual Online** dispondrá de la suficiente información disponible, así como la automatización para suministrar la información adecuada a cada solicitud de sus clientes potenciales.

Un Arquitecto 2.0 dispone de herramientas de la Web 2.0, para la gestión tanto de sus clientes como de sus colaboradores y proveedores, así como para relacionarse con ellos.

Un Arquitecto 2.0, además de los servicios tradicionales como profesional liberal, ofrece servicios digitales de consultoría, de formación y de contenidos online, utilizando el Internet como vehículo de transmisión de su conocimiento.

Está **comprometido con otros Profesionales 2.0** mediante **Alianzas estratégicas**, de manera que puede extender sus redes de contactos junto con la de sus colegas aliados.



Sabe que es mejor COOPETIR que COMPETIR.

Esta comprometido con un MasterMind*.

12 ¿Cómo Puedo Aumentar Mis Encargos Ofreciendo Mis Servicios Profesionales en Internet Tanto si Soy Experto en una Disciplina de la Arquitectura Como Si No?

Todo el mundo tiene en boca a internet en estos momentos. Erróneamente la mayoría pensamos que para ofrecer nuestros servicios en Internet basta con tener una página web más o menos profesional y... básicamente comprar nuestro dominio y poco más... pero nada más lejos de la realidad.



En QualitARQ.com tenemos un **METODO de EXITO**, científicamente demostrado a lo largo de varios años y muy usado en el mercado anglosajón. Y ahora estamos aquí para trasmitirlo a todos nuestros suscriptores que realmente quieran ofrecer sus servicios en Internet, pero que además desean **OBTENER** unos **INGRESOS** estables y continuados en el tiempo.

Este método se basa en **5 pasos** muy sencillos:

1. Encontrar mi nicho de mercado
2. Crear una lista de suscriptores calificada de mi nicho de mercado .
3. Preguntar a mi lista los problemas que tiene.
4. Ofrecer un producto / servicio de ALTA CALIDAD que SOLUCIONE los problemas de mis suscriptores y los convierta en CLIENTES
5. Repetir el paso 3 y 4.



Todos estos pasos han demostrado su eficacia durante años y además son la fórmula del éxito, tanto online como offline. Eso si, trabajando duro y no queriéndose saltar los pasos.

Para ello debemos formarnos convenientemente y tener nuestro sitio web orientado a captar suscriptores y lleno de minas y trampas con el objetivo de capturar el correo-e y el nombre de nuestros visitantes. Te recomiendo la lectura del artículo de reportaje nuestro Boletin-e Arquitectos 2.0: MailChimp tu negocio en piloto automático.



Por útlimo si estás dispuesto a ofrecer tus servicios en internet te ofrecemos nuestra ayuda profesional y estaremos encantados de ayudarte paso a paso en el camino.

De esta manera minimizarás los errores que en el pasado yo mismo cometí, acortando el tiempo de implementación de tu negocio o estudio en internet.

13 ¿Cómo Puedo Ganar Dinero Ofreciendo Contenidos Digitales (Ciberproductos) en Internet?

Vamos a enfocarnos ahora en el cuarto paso de nuestro modelo de negocios. Cubrir las necesidades de tus suscriptores ofreciéndoles un producto que los ayude. NO hay negocios sin productos/servicios. Vamos a identificar los productos o servicios que puedes vender en tu nicho.



Existen dos productos que puedes vender; los **productos físicos**: proyectos, libros, revistas, maquetas, etc. Y **productos digitales**: boletines de noticias, mp3, ebook, cursos en vídeos, tele seminarios, formación online, consultoría por tickets de correo electrónico, etc., etc.

No es imposible comercializar productos físicos online, pero debes tener presente que los productos físicos requieren que compres el inventario y que envíes los productos. Esto puede traducirse en más costos y más trabajo además de tener de tener una gran competencia de empresas gigantes como EBay o Amazon.



Los productos/servicios digitales ofrecen márgenes de ganancias mucho más amplios y gastos de atención al cliente mucho más bajos. Dado que los **productos digitales** o **ciberproductos** tienen mayores ventajas vamos a centrarnos en este tipo de productos.

Hay dos productos de **ciberproductos** que puedes vender:

- Los productos/servicios de otras personas y/o (Negocios por Afiliación).
- Tus propios productos/servicios.

No es necesario que usted tenga sus propios productos/servicios cuando empiece su negocio o estudio online. ¿Recuerda lo que dijimos hace unos minutos? *"Encontrar una necesidad que muchas personas tienen y encontrar un producto/servicio de* ***otro*** *que la solucione"*, dijimos que a esto le llamamos **Negocios de Ingresos por Afiliación**. Usted puede vender productos y servicios de otros profesionales que ya tienen éxito.



También usted puede realizar **alianzas estratégicas** con terceros, cuyos productos o servicios sean complementarios con los suyos, de manera que ambos promueven a sus clientes con los productos y servicios de ambos, generando un beneficio mutuo para sus clientes y para ustedes. A esto le llamamos COOPETENCIA.



Por otra parte usted puede ganar mucho más dinero vendiendo sus propios productos/servicios.

Analicemos la posibilidad de crear su propio producto/servicio. El **crear su propio producto/servicio** es el mayor punto de frustración para todos los aspirantes a tener su negocio online. **¿Cómo crear mis propios productos o servicios si no soy escritor?**

La buena noticia es que desarrollar su propio producto/servicio puede resultar mucho más fácil de lo que usted se imagina. Hay una gran variedad de productos/servicios que puede crear: Ebooks, Informes y Píldoras de información, Audios, Entrevistas, Formación Online, etc.…

Todo el mundo es experto en algo. Si reconoce que usted es un experto en algo, Internet le ofrece las posibilidades de tener seguidores en los nichos más impredecibles. Todo el mundo está buscando información en Internet. Sus conocimientos pueden ser de gran utilidad a un gran número de personas.

Pero la verdad es que ni siguiera necesitas ser un experto para tener tu primer producto/servicio. Alguna vez leíste el libro **"Piense y hágase rico"** de Napoleón Hill. Napoleón Hill no era experto en éxito, pero hizo una **entrevista a más de 100 personas** de las más ricas de todo el mundo en su tiempo. El resultado es el libro que ha sido el más vendido durante más de 80 años.





Napoleón Hill era solo un reportero y sólo informando de los personajes más ricos del mundo lo consiguió.

Oprah Winfrey también se dedica a realizar entrevistas. Es una entrevistadora que más éxito tiene en la actualidad, es una de las mujeres más ricas del mundo en el siglo XX.

"El estatus que puedes obtener por entrevistar a uno o varios expertos, es simplemente fabuloso".

Aunque no lo crea, mientras menos sepa sobre el tema tratado cuando está haciendo una entrevista, mejor. Esto le coloca en la misma posición de su audiencia y le permite a todos los que le siguen, entender todo mejor gracias a sus preguntas.

Ahora imagínase que, además de poder realizar una entrevista que pueda grabar y fácilmente transformar en un producto digital, también quiere vender su propio ebook sobre el tema que le apasiona en su nicho y que sus suscriptores han dicho que les gustaría tener.

El problema es que, aunque le apasiona el tema, todavía no se considera un experto en el mismo. Lo primero que debe hacer entonces es aumentar su conocimiento y transformarse en un experto leyendo los principales libros sobre el tema y las principales revistas y otras publicaciones.

2+2=4

Es más simple de lo que usted piensa. Visite amazon.com y compre los tres principales libros sobre la materia que sus suscriptores le han pedido. Léalos detenidamente, luego compre las revistas más importantes sobre el tema y trate de conversar con una persona muy vinculada al tema.



Ahora simplemente **divida su libro en 12 capítulos** y escriba un título para cada uno. Divida cada **capítulo con tres o cinco subtítulos**. Luego escriba **2 páginas por cada uno de los subtitulos** y tendrá aproximadamente un libro de **120 páginas**.

Si escribe una sola página por día en aproximadamente una hora de esfuerzo, **en tres meses podrá tener un ebook** junto con una entrevista que fácilmente podrá promover entre sus suscriptores.



Recuerde que fueron sus propios suscriptores los que le dijeron en primer lugar lo que querían, de forma que sus ventas están garantizadas. A propósito, también puede incluir en sus libros las referencias o entrevistas a expertos.

Su producto incial puede ser un producto relativamente básico. La buena noticia es que la mayoría de las personas no están buscando información avanzada. De hecho un gran número de personas solamente buscan confirmar en sus búsquedas lo que ya piensan que es correcto.

Ahora digamos que usted es un experto en algún tema específico. Todo lo que tiene que hacer es hacer una lista con todo lo que quiera comunicarles a las otras personas para solucionar sus problemas.





Defina como quiere entregar sus conocimientos: ¿en Vídeo? ¿en un eBook?¿prefieren un Audiobook?

Los Audios tienen muchas ventajas porque su audiencia lo podrá escuchar en cualquier momento.

Si puede emocionar a su audiencia mostrándole lo que usted ama y la pasión que siente por la materia, las personas querrán escucharle y aprender de usted. Cualquiera sea la forma en que decida entregar sus productos, asegúrese de comunicarse de una manera simple, como si estuviera conversando con un amigo al que le está explicando exactamente lo que usted quiere que sepa.

Si usted quiere hacer un producto en audio, le sorprendería que fácil es hacerlo si simplemente se responde a la pregunta ¿cuáles son las 7 preguntas que mis suscriptores me harían si tuvieran la oportunidad? Responda a estas siete preguntas y muy probablemente tendrá un audio de 60 minutos y de gran interés para sus suscriptores.

Tomas Alba Edison dijo: *“La mayoría de las personas no ve la oportunidad porque esta se viste en ropa de trabajo y se parece al trabajo”*. Es cierto, el elaborar un producto le tomará un poco de tiempo, pero será un esfuerzo que valdrá la pena haber hecho.

Para simplificar sus esfuerzos le recomiendo que haga un **esquema simple de trabajo** y se guíe por él. Un esquema es simplemente una manera de organizar sus pensamientos. Por ejemplo, si quiere producir un nuevo producto, usted podrá tener un esquema como el siguiente:



1. **Darle nombre** a su producto/servicio
2. **Investigar y reunir información** para su producto. Recuerde, puede conseguir información en: Internet, en una Biblioteca, de Expertos, en artículos escritos por otros, en Revistas, etc.
3. **Escriba una lista** de todas las cosas que le gustaría incluir en el producto. A medida que avance, puede eliminar o agregar cosas.
4. **Redacte el producto**. Asegúrese de incluir su propia personalidad en el producto y de tener la gramática y puntuación apropiadas.
5. **Termine el producto** de manera que todo quede vinculado.

En los últimos minutos usted ha aprendido conmigo sobre los primero cuatro pasos de nuestro modelo de negocio online.

14 ¿Cómo Puedo Ganar Dinero Realizando Formación y Seminarios Online?

Si usted es experto en una de las disciplinas de la Arquitectura y la Construcción, puede realizar cursos de formación y seminarios Online.



A la hora de crear un curso o seminario online, piense en todo lo que hemos estado hablando en estas últimas lineas, crear un producto que solucione realmente los problemas de su público objetivo. ¿cómo puede saber estos problemas? Porque recuerde que usted preguntó a sus suscriptores qué problemas tenían.

Existen muchas formas de realizar cursos en línea:



1. Directamente en formatos digitales descargables: eBooks, Audios, Videos. Como hemos visto en la sección anterior.
2. Mediante la utilización de gestores de contendio online como WordPress, Joomla, Drupal, etc., que permiten el acceso restingrido a sus contenidos online.
3. Mediante un aula virtual que además incluya herramientas de interacción como foros, chats, wikis, encuestas, glosarios, etc., como pueden ser Moodle, Dokeos,etc
4. En vivo mediante herramientas de transmisión de video en vivo, pantalla del PC o presentación, como Netviewer Webinar, GotoWebinar, etc.

QualitARQ.com dispone de todas estas herramientas y las pone al servicio de los expertos en cualquier disciplina de la Arquitectura y la Construcción que pertenecen a su plataforma de contenidos digitales.

15 ¿Qué Beneficios Consigo Realizando el Curso de Formación Arquitectos 2.0?

Formación en Internet Marketing para desarrollar su Negocio Online enfocado a ofrecer sus servicios profesionales en Internet con el Método de los 5 pasos.

- ✓ Aprenderá como descubrir un nicho de mecado rentable que le aporte abundantes ingresos.
- ✓ Crear Su Lista de Suscriptores utitlizando una Página de Captura y un Autorespondedor
- ✓ Aprenderá a preguntarle a sus suscriptores qué problemas o necesidades tienen y que herramientas usar a tal efecto.
- ✓ Crear Productos y Servicios que cubran las necesidades de sus suscriptores.
- ✓ Crear su Página de Ventas Online.
- ✓ Crear su Propio Blog de noticias que le situe como referencia en su nicho de mercado.



- ✓ Publicar contenidos en otros sitios automáticamente.
- ✓ Crear su Boletin-e de suscripción voluntaria. Herramientas que tiene para crearlos y distribuirlos.
- ✓ Planificación estrétegica y de marketing de su estudio o negocio en Internet.
- ✓ Crear cursos de formación online. En diferentes plataformas de contenidos: WordPress, Joomla, Moodle.
- ✓ Planificar, crear y realizar Seminarios Online con herramientas 2.0: Netviewer Webinar, GoToWebinar.
- ✓ Aprenderá tecnicas de poscionamiento Web orgánico para atraer tráfico calificado hacia su página web.
- ✓ Aprenderá a generar tráfico con Google Adwords mediante enlaces de Pago por Click hacia su página que sean efectivas y económicas.
- ✓ Aprenderá los Beneficios que le reportaran la utlización del Video y las Redes Sociales en su Negocio Online.
- ✓ Cómo planificar, organizar y crear la página web de su Estudio.
- ✓ Utilizar Herramientas para la Gestión de Proyectos y tener su Oficina Virtual 2.0.



En definitiva se **posicionará diferencial y destacadamente en Internet** respecto a su competencia utlizando los **BENEFICIOS** que supone la **gestion 2.0**, los **servicios y contenidos digitales** aumentando sus ingresos exponencialmente y estará preparado para competir en el mercado del siglo XXI, que es el siglo de la **era de la información**, no lo olvide.



16 ¿Qué son Las Alianzas Estratégicas, la Coopetencia y Qué es un MasterMind?

Una **Alianza estratégica** con otros profesionales, supone un acuerdo mutuo entre las partes para promover y vender los productos y servicios de ambos obteniendo beneficios mutuamente.

La Coopetencia, supone la Alianza estratégica de profesionales **complementarios** en su nicho de mercado de forma que actuan conjuntamente promoviendo los servicios propios y de terceros para aumentar sus ingresos, ya que se obtienen ingresos por los servicios propios y porcentajes de la venta de servicios ajenos (Programa de Afiliación).



Un **MasterMind** es la coordinación de sabiduría y esfuerzo de dos o más personas, trabajando en perfecta armonía para la consecución de un objetivo común y definido.



El Valor de un MasterMind:

- Elevar la altura de tus Metas
    - Presenta retos para definir y alcanzar tus metas.
    - Lluvia de ideas.
    - Opiniones y consultas honestas con perspectivas frescas
- Espíritu de armonía
- Intención de dar y recibir para que todos alcancen su éxito supremo.

Un MasterMind no es:

- Una clase o taller
    - Aprende de las experiencias de cada uno
    - Aprende de los consejos de cada uno
    - Aprende de los desafíos, fracasos y exitos!
- Coaching grupal
- El facilitador solo ayuda a que todo fluya y anotar los compromisos
- Alianzas de Negocios
    - Si es para lluvia de ideas y soporte, pero …
    - No es compromiso para hacer negocios juntos

Cómo funciona un MasterMind:

- Es una democracia. El grupo elige como se maneja la reunión.
- Los participantes pueden ser de la misma industria o diferentes.
- Los temas pueden ser solo de negocios o abiertos también para asuntos personales.
- Cada persona tiene que calificar para ser parte del grupo y el grupo puede votar para dar de baja a alguien que no se comporta correctamente.
- La duración es por lo menos 6 meses hasta un año y cada persona tiene que hacer ese compromiso antes de empezar.
- Un grupo puede elegir seguir mas de un año.



Beneficios:

- En un Mastermind el programa pertenece al grupo de personas y la participación y el compromiso de cada persona es la clave.
- Su colegas le hacen comentarios, le ayudan con una lluvia de ideas, nuevas posibilidades, y la creación de las estructuras de rendición de cuentas que lo mantienen enfocado y en pista.
- Logrará incrementar su punto de vista para mejorar su negocio y vida personal

17 ¿Cómo Puedo Pertenecer a la Plataforma QualitARQ.com como Experto?

- Haber Realizado el curso: "Arquitectos 2.0, la reconversión" para aprender a manejar la plataforma, introducir sus contenidos y a promocionar sus servicios.
- Compromiso con la plataforma por 1 año, dedicación de un tiempo a la semana para promocionar sus servicios en la plataforma asi como para atender a sus clientes, seriedad y ética profesional, mente abierta a colaborar con otros expertos de la plataforma.
- Contenidos de calidad, que den SOLUCIONES a los PROBLEMAS REALES que tiene nuestro público objetivo: empresas, profesionales de la Arquitectura y la Construcción, ya sean cursos, seminarios, informes profesionales, consultoría profesional especializada.
- Seguro de Responsabilidad Civil en vigor a nombre del experto o de la empresa a la que representa, con suficiente cobertura para hacer frente a posibles demandas derivadas de su consultoría profesional.





18 ¿Qué Beneficios Obtengo como Experto en una Disciplina de la Arquitectura Perteneciendo a la Plataforma QualitARQ.com?

Recibirás formación continuada (sin coste adicional por tu parte) para manejarte con las nuevas tecnologías de la información.

- Recibirás formación en network marketing.
- Aprenderás a posicionarte en Google con herramientas de Google Adwords.
- Promocionar tus contenidos en internet.
- Poner los servicios que ofreces en PILOTO AUTOMATICO con Autorespondedores.
- Crear tu lista de prospectos (Prospectos son aquellos usuarios que han dado su nombre y correo y que están en tu lista de distribución) Son nuestra MINA DE ORO...
- Redactar una carta de proposición de ventas, para que tus prospectos tomen la decisión de comprar tus productos/servicios.
- Página web personal, donde publicar tu curriculum profesional, formación academica y actividad profesional.
- Perfil profesional en video donde promocinar tus contenidos. Publicado y difundido en hasta 70 directorios de video, blogs, marcadores y redes sociales, para mejorar tu posicionamiento en Google.
- Muro en nuestra red social profesional, QualitARQ.Net donde promocionarte y colgar las recomendaciones de alumnos y compañeros profesionales.
- Blog donde publicar tus artículos y opiniones.
- Acceso a integrar tus artículos en uno de nuestros Boletín-e QualitARQNews, con una base muy alta de difusión, de público objetivo calificado, donde demostrar tus conocimientos.
- Espacio de almacenamiento en disco en nuestra plataforma de enseñanza QualitARQ C@mpus Online, con un aula virtual, donde podrás incluir tus cursos de formación, seminarios, informes profesionales, etc.



- Sala de conferencias online, QualitARQ Webinar, con capacidad de hasta 200 usuarios, donde promocionar tus cursos e impartirlos en directo a través de internet a todo el mundo que tenga un PC y una conexión a internet¡¡¡. Tus clientes nunca se perderán tus webinars porque siempre las tendrán disponibles "online" en su area de miembros.
- Presentación de varios videos con recomendaciones de compañeros.
- Plataforma de comercio electrónico QualitARQShop para vender tus cursos, seminarios, informes, webinars, e-books, etc. Pago seguro mediante PayPal.
- Plafaforma de Consultoría profesional mediante tickets de correo electróncio como servicio de soporte a tus clientes, que previamente han comprado HORAS DE SERVICIO DE CONSULTORIA en QualitARQShop.
- Pertenencia a un grupo cualificado y reconocido de expertos, bajo un nombre comercial: QualitARQ.com, pero manteniendo tu independencia profesional.
- Generación de ingresos a través de la venta de tus contenidos en la plataforma y la consultoría profesional.
- Oportunidad de participar en proyectos GRANDES en colaboración con otros expertos.

19 ¿Cómo solicitar el ingreso en la Plataforma?

Mediante petición por correo electrónico a formacion@qualitarq.com aportando los siguientes datos:

- Razones por la que desa ingresar en la plataforma QualitARQ.com.
- Currículum vitae, en formato texto que incluya sus datos personales, dirección de contacto, foto en formato digital en tamaños(120x150px, 120x120px, 48x40px), Formación académica, Actividad profesional, Actividad académica, formación complementaria. (1 folio máximo)
- Certificados que avalen tu formación académica y complementaria.



- Copia del recibo del Seguro de Responsabilidad Civil profesional, asi como detalle de las coberturas.
- Propuesta de contenidos que deseas ofrecer en la plataforma, ya sean cursos, seminarios, informes profesionales, ebooks. Aportando un guión o indice de los mismos a modo de resumen.

Antes de 7 días recibirás la contestación aprobando o denegando tu solicitud.



¿Cuánto me cuesta estar en la Plataforma QualitARQ.com?

La pertenencia al Equipo de QualitARQ.com como experto únicamente tiene un coste, que es el coste del curso de capacitación y formación para el manejo correcto de la plataforma. El curso cuesta 497€. La forma de pago se realiza a través de PayPal. Exite la posiblidad de pagar en 3 pagos de 175€ también a través de Paypal. Recuerde que los cursos de formación no llevan coste de IVA. La duración del curso es de tres meses, al final de los cuales usted estará perfectamente cualificado para tener sus contenidos y ofrecerlos en la plataforma.

El precio de los contenidos generado por el experto los pone el propio experto. La plataforma de manera análoga a la App Store de Apple cobra un 30% de todas las ventas que realice el experto con sus contenidos, en concepto de prestación de servicios digitales que pone a su disposición.

Los ingresos generados por el experto serán abonados directamente en la cuenta de afiliación del experto a la plataforma y disponibles todos los días 15 de cada mes. Desde donde se transferirán a su cuenta de Paypal.

La suscripción a la plataforma se anula si no genera ventas superiores 1800€ brutos al año.

La suscripción también se anula ante cualquier conducta no profesional o ética.



¿Quién Soy y Por Qué Puedo Ayudarle?



Mi nombre es **Matias Baixauli**, soy arquitecto por la Universidad Politécnica de Valencia.

En 1992 incié mi **primer negocio,** una empresa informática para estudios de Arquitectura e Ingenieria: **Discomp S.L**. que proveía soluciones de hardware y sofware. Distribuidor oficial de Autodesk (Autocad y 3D Studio).

Conozco con profundidad las **necesidades tecnológicas y de organización** de un **estudio de arquitectura**, tanto por el negocio que emprendí como por mi experiencia como arquitecto. De este modo tengo una **visión global** tanto desde el punto de vista del **cliente**, como desde es punto de vista del **proveedor de soluciones de tecnología**.

Mi **segunda empresa** (1995) surgió con la explosión de las empresas puntocom, se trataba de una proveedora de servicios de **Internet por satélite**, que denominamos **Tarifa Plana**, seleccionado como una de las 10 mejores iniciativa en Internet ese año por la *"Factoría de Internet"*. En ese momento no existían conexiones tan extendidas de banda ancha como hoy día y el satélite ofrecía una oportunidad para aquellas zonas donde la telefonía fija no llegaba. Desgraciadamente la explosión de la burbuja de internet, dió al traste con el proyecto al no conseguir suficiente financiación para llevarlo adelante.

Por ello en el año 2002, retomé mi **actividad profesional** en la **Arquitectura** y la **Construcción** trabajando para distintas empresas con clientes de mucha relevancia, **BBVA**, **Caja Madrid**, **Telefonica SAU**, **El Corte Ingles**, **Instituto Nacional de Estadistica**. Todo ello ha hecho que tenga una amplia experiencia, tanto con las nuevas Tecnologías de la Información (TI), como a pie de obra en distintas tipologías constructivas (Project Management), tanto vivienda unifamiliar como plurifamiliar, edificios de oficinas, comerciales, etc.
Como **Docente** he impartido el Curso *"Cómo crear Página Web del Estudio de Arquitectura sin conocimientos de Programación"* en el CTAV. (1ª Ed. Nov 2009; 2ª Ed. Sept 2010).

En **Septiembre 2009**, visto el panorama al que me enfrentaba tome la iniciativa de crear **QualitARQ.com.** ¿Por qué no integrar todos los conocimientos informática, eMarqueting y teconologías de la información que he ido adquiriendo con el tiempo e integrarlo con el grado de especialización que tengo en gestión de proyectos y creación de plataformas de presencia en Internet para volcarlos en todos los compañeros y hacer una involución de la profesión creando un curso para llegar a ser un **Arquitecto 2.0**? ¿por qué no aprovechar las ventajas que nos ofrece la gran red de redes para diferenciarmente de la competencia y ofrecer nuestros servicios profesionales a través de Internet?

¿Qué es QualitARQ.com ?

Es una **Plataforma Tecnológica** basada en **Web 2.0** dedicada por y para los **Profesionales de la Arquitectura y la Construcción** y que consta de:

- ✓ Boletines-e de QualitARQ.com: QualitARQNews
- ✓ Aula virtual: QualitARQ C@mpus Online
- ✓ Seminarios Online: QualitARQ Webinar
- ✓ Soporte técnico online: QualitARQ Support
- ✓ Tienda online: QualitARQShop

Esta Plataforma la ponemos al servicio del colectivo de arquitectos que quieran estar en ella como expertos y quieran ofrecer productos y servicios digitales a través de la misma. También para aquellos profesionales y empresas de la Arquitectura y la Construcción que necesiten servicios de formación avanzados, consultoría online, servicios de alojamiento y diseño de páginas web, posicionamiento en buscadores, planificación de su estrategia de marketing, etc.

¿Cómo Podemos Ayudarle?

QualitARQ.com presenta una nueva forma de ejercer la profesión basada en un **Método para hacer Negocios por Internet** para Profesionales de la Arquitectura y la Construcción en 5 pasos:

1. Descubrir mi Nicho de Mercado.
2. Crear una Lista de Suscriptores.
3. Preguntar a mis Suscriptores que Quieren o Necesitan.
4. Crear un Producto o Servicio que cubra sus Necesidades
5. Repetir los Pasos 3 y 4.

A tal efecto he creado el Curso Arquitectos 2.0, la reconversión. He preparado algo **muy especial** para ti descúbrelo pulsando sobre este enlace http://www.arquitectos20.com/cursosparaarquitectos/arquitectos20.html

